

[03 segundos careca sai debaixo da mesa e começa a falar]

Nesse minicurso, eu vou te ensinar como entender as principais áreas de um fast food, restaurante ou lanchonete e encontrar os seus lucros invisíveis. Isso fará você aumentar o seu faturamento, melhorar a sua margem de lucro e colocar dinheiro no bolso.

[Aparecer na tela quando ele tiver falando: lucros invisíveis, aumentar o seu faturamento, melhorar a sua margem de lucro e colocar dinheiro no bolso... Cada frase de cada vez Lucros invisíveis. Aumentar o faturamento, etc]

É engraçado eu estar fazendo esse mini-curso aqui em um estúdio, sentado, bem-vestido e olhando para uma câmera, porque eu ensino isso diariamente para donos de fast food, só que na correria do dia a dia.

Só que você tem uma vantagem: você consegue parar, pausar e anotar. Eles não, ou captam a ideia, ou deixam passar um conhecimento que poderia mudar o negócio deles.

E posso te falar que aqueles que entenderam e aplicaram mudaram os seus negócios.

Esse mini-curso é importante para esses quatro tipos de pessoas:

Quem tem uma lanchonete;

Quem tem um restaurante;

Quem tem um fast food, seja em casa, em um food truck na rua ou em um local físico, seja ele uma hamburgueria, pizzeria, hot dog, pastel, esfiharia ou qualquer fast food;

E quem está com uma ideia de abrir um fast food e já quer começar da maneira certa, prevenindo erros que fatalmente acontecerão no decorrer da jornada.

[Essa é importante que você fale abertamente sobre as pessoas que você ajudou, não precisa responder tudo, apenas trazer para o pessoal que seu método funciona]

Qual é o seu melhor depoimento de sucesso?

Eu já ajudei dezenas de pessoas a transformarem seus negócios, mas uma história que me marcou foi a do João, dono de um restaurante aqui na cidade.

Qual é a história de um conhecido dono de restaurante, lanchonete ou fast food que você ajudou a faturar mais?

- **Qual o nome dele?** João Silva.
- **Qual era o negócio dele?** João era dono de um restaurante que estava enfrentando muitas dificuldades para atrair clientes e aumentar o faturamento.
- **Qual é a história dele?** João estava quase desistindo do restaurante quando nos conhecemos. Ele estava enfrentando baixa clientela, margens de lucro pequenas e muitas dívidas.

Quantas pessoas você já ajudou ensinando ou dando conselho sobre a sua forma de empreender? Dezenas, centenas?

Você tem fotos?

Você consegue pedir para essas pessoas mandarem para você um áudio / vídeo te explicando como você ajudou elas?

Escolha uma pessoa que você tem o depoimento que é:

Dono de restaurante

- **Qual o nome?** João Silva.
- **Como ele estava antes de te conhecer? (Momento, dificuldade)** João estava quase fechando o restaurante, com dificuldades financeiras e sem saber como atrair mais clientes.
- **Como ele ficou após aplicar o que você ensinou?** Após aplicar minhas estratégias, João conseguiu dobrar sua clientela em poucos meses, aumentou a margem de lucro e estabilizou suas finanças.
- **Tem foto de uma conquista material dessa pessoa? (carro, restaurante lotado, pix entrando na conta)** Sim, tenho fotos do restaurante lotado e prints de mensagens de agradecimento.

Dono de lanchonete

- **Qual o nome?** Maria Souza.
- **Como ela estava antes de te conhecer? (Momento, dificuldade)** Maria estava com dificuldade em competir com outras lanchonetes na região e tinha problemas com estoque e desperdício.
- **Como ela ficou após aplicar o que você ensinou?** Maria otimizou o gerenciamento do estoque, reduziu desperdícios e começou a atrair mais clientes com campanhas de marketing que ensinamos.
- **Tem foto de uma conquista material dessa pessoa? (carro, restaurante lotado, pix entrando na conta)** Sim, tenho fotos da lanchonete cheia de clientes e alguns prints de pagamentos recebidos.

Dono de fast food

- **Qual o nome?** Carlos Mendes.

- **Como ele estava antes de te conhecer? (Momento, dificuldade)** Carlos tinha um pequeno fast food que mal cobria os custos operacionais. Ele estava desmotivado e pensando em fechar.
- **Como ele ficou após aplicar o que você ensinou?** Carlos conseguiu expandir seu negócio, abrir um novo ponto de venda e agora fatura muito mais do que antes.
- **Tem foto de uma conquista material dessa pessoa? (carro, restaurante lotado, pix entrando na conta)** Sim, tenho fotos do novo ponto de venda e de clientes satisfeitos.

Se possível, conte a história do seu aluno/amigo que tinha menos possibilidade de dar certo e com os seus conselhos conseguiu:

- **Qual o nome dele?** Ricardo Fernandes.
- **Como ele estava quando te encontrou? (o que ele enfrentava?)** Ricardo era um jovem sem experiência que queria abrir um food truck. Ele não tinha capital suficiente e não sabia por onde começar.
- **Por que ele tinha cara que não servia para aquilo?** Ricardo tinha pouca experiência e muitos duvidavam que ele conseguiria levar o negócio adiante.
- **Como ele ficou após aplicar o que você ensinou?** Ricardo seguiu minhas orientações, conseguiu financiamento, e hoje tem um food truck de sucesso que está sempre movimentado.
- **Tem foto de uma conquista material dessa pessoa? (carro, restaurante lotado, pix entrando na conta)** Sim, tenho várias fotos do food truck lotado e dos eventos que ele participa.

{ Exemplo de como poder ficar a prova.

"E para mostrar que o que eu digo é verdade mesmo, veja a história do Leonardo.

Leonardo vivia me pedindo conselho porque o Sanduba do Careca estava voando e a pequena lanchonete dele nada mudava.

Então, eu sentei com ele e ensinei tudo que aplico nos meus negócios. Ele entendeu e começou a aplicar também.

Seis meses depois, ele não entendia mais como a sua lanchonete estava tão cheia. Deu um carro legal para sua esposa e hoje tem segurança financeira porque coloca muito dinheiro no bolso.

Tenho outras histórias também.

Tem a Thais, que tinha um fast food que vivia vazio até nos domingos. Hoje, ela não cansa de vender. Veja prints de como está o negócio dela nesse horário.

O Felipe, um amigo que tinha um grande restaurante, mas não via lucro. Trabalhava, trabalhava, mas não conseguia ver a cor do dinheiro, só conseguia sentir o seu cheiro. Hoje, ele está com o carro dos sonhos e conseguiu pagar o colégio particular para o seu filho.

E olha a história do Paulo. Ele fugiu da escola, não fez faculdade, tem problema para se comunicar, e mesmo assim, com o meu método, ele conseguiu fazer o seu fast food que fica em casa crescer. Ele só precisou aplicar todos os pilares que ensino no meu método.

"E se eu te falasse que eu só pude chegar aqui com esses depoimentos por causa de uma mulher?

Isso, tudo isso começou em 1998 quando eu conheci uma mulher linda. Sabe quando você olha para alguém e pensa: 'Muita areia para o meu caminhão.'

Pois é, eu era pior do que estou hoje. Hoje, pelo menos, estou bem de vida e dá para me cuidar melhor.

Mas naquela época, com 17 anos, eu trabalhava com meu pai. Ele tinha uma sorveteria e eu era o famoso faz-tudo.

'Filho, olha o caixa.' — Olho. 'Filho, atende.' — Atendo. 'Filho, limpa o chão.' — Limpo. 'Filho, cria um sorvete do zero e vende.' — Beleza, pai.

Eu fazia tudo que precisava ser feito. Você pensa: 'Então seu pai te pagava bem para fazer isso.' Nada, eu recebia só um tapinha nas costas quando ele estava em um dia feliz. Já fica uma frase para você: 'Pai não paga salário.'

Em meio a isso, sabe aquela menina que eu achava 'mó gata'? Começamos a namorar. Eu só podia ser bom de vendas, porque naquela época, para conseguir uma moça daquelas...

Para você ter uma ideia: enquanto eu estava na sétima série, ela cursava a faculdade de biomedicina. Até hoje eu não sei o que é [algo da escola que não entrava na sua cabeça e até hoje você não sabe], e naquela época ela já cursava biomedicina.

Enfim, a gente namorava e certo dia ela vira para mim e diz o seguinte: 'Careca, bora casar?' Naquele momento me embolou um sentimento estranho no estômago. Não era porque eu não queria, mas como eu poderia pensar em casamento quando eu não tinha nem salário?

Além de soltar essa 'pedrada' do casamento, ela emendou com outra pergunta: 'E o que você vai fazer da vida?' Como eu disse antes, trabalhava com o meu pai fazendo tudo na sorveteria, só que não recebia nada de salário. Ela pensou mais um pouco, refletiu, olhou para mim e fez mais uma pergunta: 'O que você sabe fazer?' 'Eu sei fazer lanche,' respondi. 'Então vamos montar uma lanchonete.'

Só que na época eu não tinha dinheiro para montar uma lanchonete. Se hoje é caro, imagine na época. Mas eu tinha uma motinha velha [descrever moto]. Vendi a moto, juntei o dinheiro e abrimos a nossa primeira lanchonete.

[FOTO DA PRIMEIRA LANCHONETE DO CARECA]

A lanchonete era menor do que essa sala aqui, quase 9 metros quadrados. Ficava Isabela no caixa e eu na chapa, com Cícero, nosso primeiro funcionário.

Trabalhávamos das 18h da noite até 6h da manhã para vender apenas 30 lanches. Todo dia, íamos lá, abríamos às 18h e fechávamos às 6h para vender 30 lanches.

Passaram-se 6 meses nesse trabalho diário. Todo dia. Então virei para Isabela e disse: 'Isabela, nossa lanchonete não cresce. Vamos fazer delivery? Acho que não cresce por causa disso.'

Mas eu não tinha mais a motinha [modelo da moto], então como iríamos fazer delivery? Isabela entrou naqueles mercados grandes e voltou com uma bicicleta [descrever exatamente como era a bicicleta].

Boom, agora não eram mais 30 lanches em 12 horas trabalhadas, eram 50 lanches em 12 horas trabalhadas, das 18h às 6h, 50 lanches vendidos.

Percebeu que já crescemos um pouquinho. Mas aí eu cresci os olhos. Cheguei para Isabela e disse o seguinte: 'Isabela, nossa lanchonete não cresce.' [Usar o mesmo tom da frase anterior com os mesmos gestos]

Foi aí que o diabinho falou comigo. Sabe o diabinho e o anjinho que ficam no seu ombro falando para você fazer algo? Então, eu decidi ouvir o diabinho. Peguei um empréstimo no banco para abrir uma nova filial em um bairro rico. No primeiro dia, estava lotado [mostrar foto do primeiro dia do restaurante no bairro rico], todo mundo feliz, sorrindo, comprando. 'Segredo: estava oferecendo pinga de graça.' [contar em tom de segredo]

E como pinga não duraria para sempre e os ricos daquele bairro pareciam que não queriam comprar de mim, 1 ano depois tive que fechar aquela unidade porque ninguém queria comprar.

Tem até uma passagem que eu lembro que uma pessoa conhecida da família destratou eu e Isabela. Ele falou o seguinte: 'Esse Careca aí, sem estudo. Sem nada na cabeça. Isabela, o melhor é você voltar a estudar e largar as ideias ruins dele.' [Pode falar como realmente foi, se preferir]

Fiquei triste no momento, mas superei. Guarda essa passagem.

Em 2008, iria acontecer um carnaval e Isabela deu a ideia de montar uma barraquinha. Eu não queria ir, fui por causa dela. Lembra quando eu disse que vendia 50 lanches em 12 horas de trabalho? Levamos 100 lanches e vendemos todos em 4 horas.

No dia seguinte, agora eu todo feliz, levamos 200 e vendemos os 200 na mesma quantidade de horas. Isabela olhou para mim e disse: 'Você devia me escutar mais.'

E eu pensei: é verdade. Sabe aquele anjinho e diabinho? Minha esposa era o anjinho dando conselhos e o diabinho era o meu próprio ego.

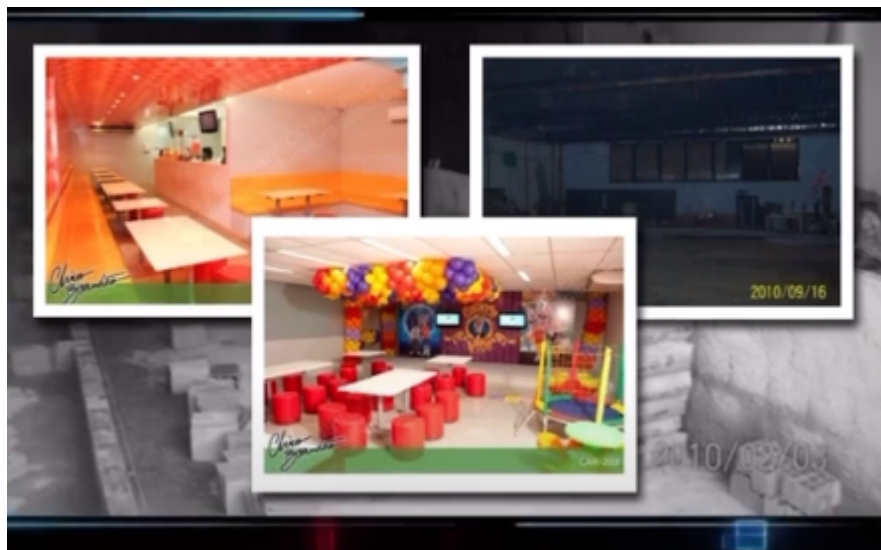
Em 2009, após uma consulta do SEBRAE, eles nos disseram: 'Isabela, Careca... Para vocês terem sucesso, o seu negócio precisa ter no mínimo ambiente, qualidade e atendimento.' Foi aí que investimos nisso.

Lá, quando comecei no ambiente de 9 metros quadrados, eu comprava produtos de baixa qualidade visando o lucro. Resultado: 30 lanches em 12 horas.

Fui melhorando as minhas estratégias, falando com melhores fornecedores, criando relações com fornecedores, criando pontos de venda e ouvindo melhor o meu anjinho chamado esposa.

Então conseguimos inaugurar essa lanchonete bonita aqui:

[MOSTRAR FOTO DO PROJETO DA LANCHONETE]



Não satisfeitos, criamos outras, como essa, no modelo de franquia. Ou seja, vários espalhados em diversas regiões.

Lembra da bicicleta, lembra da motinha? Olha o carro que pude dar para minha esposa [Imagem carro do Careca].

E tem mais...

Um dia, o telefone de Isabela toca. Ela atende: 'Alô, quem é?' 'Opa, Isabela, sou eu...'

Era aquele cara que falou para Isabela voltar a estudar. 'Então, vocês estão bem, parabéns. Isabela, quero ser o franqueado de vocês.'

O jogo virou, mas eu não digo isso com amargura. Hoje ele trabalha com a gente e está funcionando.

Eu contei toda essa história para mostrar para você que eu não tirei esse método da minha careca. Eu batalhei para ter esse conhecimento e o resultado que tenho hoje, e isso me permitiu criar um processo, um método para crescimento de restaurantes, lanchonetes e fast foods.

Agora vamos mostrar os erros que você está cometendo e que estão impedindo o sucesso do seu negócio.

() Você está trabalhando muito mais do que deveria.

Qual é a primeira coisa que alguém faz quando não está obtendo os resultados desejados em um fast food?

Eles pensam: 'Se eu ficar aberto por mais horas, conseguirei ganhar mais dinheiro facilmente.'

Então, o dono do fast food decide abrir mais cedo e fechar mais tarde.

É como se a lógica fosse simples e aplicável a tudo na vida: quando você quiser crescer, basta trabalhar mais e os problemas serão facilmente resolvidos.

Meu amigo, minha amiga, não é assim que funciona.

Não estou dizendo para você não trabalhar. Trabalhar é crucial para o sucesso. O que mais fiz para alcançar resultados foi me esforçar, trabalhar duro, construir. Acordar cedo e dormir tarde.

Porém, o trabalho só traz resultados se você estiver seguindo o caminho certo.

Pense comigo: imagine o corredor mais rápido do mundo. Ninguém o vence na corrida. Se você correr contra ele, com certeza perderá.

Um dia, ele participou de uma corrida com outras pessoas também rápidas em uma rua de uma cidade. Entrou confiante, certo de que venceria. Afinal, ele era o corredor mais rápido do mundo.

Todos se posicionaram, ele no centro, e deram a largada. Ele correu, correu e correu. Ninguém chegou perto dele; ele olhava ao redor e não via nenhum corredor se aproximando.

E ele correu, por horas, até ficar cansado e parar.

Um pedestre que estava na rua parou, olhou e perguntou: 'Para onde você está indo, amigo?'

'Estou indo para a linha de chegada, só que está demorando demais.'

'Amigo, a corrida acabou há 2 horas, e a linha de chegada não era para esse lado.'

No final, ele correu tão rápido que não percebeu o momento de virar e acabou perdido, mesmo sendo o mais rápido e o mais esforçado.

Refleta um pouco sobre essa história antes de passarmos para o erro 2.

() Você está fazendo o que a maioria faz

É muito lógico criar um negócio de comida.

Você precisa saber cozinhar, ter um local e vender para as pessoas.

No papel, tudo parece muito simples, muito lógico. Alguém está com fome, você sabe cozinhar, só precisa entregar para essa pessoa o que ela precisa.

Porém, quando você sai de casa, caminha pelo centro da cidade ou pelo bairro e observa o movimento dos restaurantes e dos comércios, percebe que todos têm um padrão de atendimento. Uma forma de fazer as coisas muito parecida.

Agora, pense comigo: quantos desses restaurantes realmente prosperaram? Quantos se mantiveram no bairro? Quantos duraram? Quantos enriqueceram seus donos?

Você pode fazer a mesma pergunta para os food trucks, os fast foods, as lanchonetes, os restaurantes, etc.

Em algum momento, todos enfrentam estagnação, param de vender ou fecham porque “acreditam que estão fazendo o certo”, e o certo é o que o vizinho fez. A estratégia é o que o bom senso, a lógica invisível que ninguém sabe explicar, diz que você deve fazer.

No final, você acaba seguindo essa lógica, copiando o que o restaurante ao lado faz e termina com a mesma frustração que ele. Ou, se ele cresce, você copia aquilo que não está te fazendo crescer. Esse foi o erro 2.

() Você está deixando passar os seus lucros invisíveis.

O erro três é um que tanto os pequenos quanto os grandes cometem. Mesmo se você começou há anos, ou há 6, 4, 2 meses, você já deve ter deixado dinheiro escorrer pelo ralo sem perceber.

Eu cometi esse erro quando era pequeno, médio, e agora que estou grande, deixei escorrer pelo ralo quase 18 mil reais por não prestar atenção nos meus lucros invisíveis.

Devido a uma confusão de 50kg e por falta de uma pessoa seguir um processo, eu perdi 18 mil reais.

Porém, esse erro não acontece só por falta de processo. Quando eu converso com pessoas que querem meu conselho para seus negócios, elas sempre falam: 'Careca, a minha margem está muito pequena. Quanto mais faturar, menos margem eu tenho.'

A primeira coisa que sempre faço é analisar o fast food delas para encontrar esses lucros invisíveis. Encontrar esses lucros é como fechar uma torneira que está fazendo o seu dinheiro ir pelo ralo e trazê-lo de volta para o seu bolso.

Agora vou explicar a maneira correta de fazer tudo o que falei até agora, como corrigir os erros e como você pode colocar isso em prática.

() A pessoa mais bem sucedida é aquela que trabalha na direção correta.

Pense comigo: todo mundo diz que quem mais trabalha é quem tem mais resultados.

Queria ver você dizer isso para mim quando eu trabalhava de madrugada, das 18h às 6h da manhã, ou seja, 12 horas de trabalho para conseguir vender apenas 30 lanches.

Ou diga isso para alguém que acorda às 5h da manhã para ir trabalhar e, se for de uma grande cidade, precisa acordar ainda mais cedo para pegar o ônibus lotado e chegar ao emprego 3 horas depois. E faz o mesmo caminho para voltar para casa. Quase 12 horas por dia no trabalho. E mesmo assim, essa pessoa pode não ser bem-sucedida.

Posso te dizer que o povo brasileiro é um dos mais trabalhadores do mundo, não há tempo ruim para nós. No entanto, não somos o povo mais próspero do mundo.

Agora, se você junta alguém que tem fome de trabalho e está indo na direção certa, não tem como essa pessoa não ser bem-sucedida. Tudo que é preciso agora é a direção, e só é possível encontrar a direção correta estudando.

Por que normalmente os grandes empresários estudam muito? Seja por livros e cursos, seja por networking com amigos de negócios semelhantes ou de outros ramos, etc.

Eles estão sempre estudando, sempre aprendendo, sempre verificando se estão indo no caminho certo.

O trabalho você já tem; agora precisa encontrar a direção, e ela se encontra estudando.

Então, todo dia em que você trabalhar muito, ralar, suar e não vender nada, ou vender e não ver o dinheiro entrando, pergunte a si: eu sei o suficiente? Estou indo para o caminho certo?

() O melhor jeito é entender os que os melhores fazem.

Uma forma de encontrar o caminho certo é não seguir o caminho que todo mundo está seguindo.

Se você fizer o que todos estão fazendo, obterá os mesmos resultados que eles. E a média dos negócios no Brasil quebra em menos de 5 anos.

Por isso, você precisa fazer algo diferente da multidão. Vou te mostrar alguns vídeos meus para você entender o marketing do Sanduba do Careca [Editor: passe os vídeos mais inusitados e divertidos do Careca].

Pode parecer brincadeira para você, mas foi por eu fazer diferente da massa que consegui o sucesso. No entanto, se você for diferente demais, também não vai prosperar.

“Como assim, Careca? Eu tenho que ser diferente, mas também não posso ser muito diferente?”

A verdade é que você precisa se diferenciar da multidão que não encontra sucesso e buscar inspiração naquelas pessoas que o alcançaram.

Existe um processo para você ter mais clientes no seu negócio, encontrar os lucros invisíveis e parar de perder dinheiro. Existe um passo a passo para negociar o melhor valor e tempo com seus fornecedores.

Mas a maioria dos negócios de alimentação que você vê não seguem esse processo de vendas, marketing, gestão e negociação com fornecedores.

Apenas quem obteve sucesso estudou a fundo esses processos, investiu dinheiro para entendê-los, foi atrás e os implementou.

Então, você precisa entender as regras do jogo que os grandes jogadores seguem. Veja o que eles aplicam e estudam, e siga o exemplo.

Abra o Instagram do Sanduba do Careca e observe a estratégia de marketing que ele usa. Vá a uma lanchonete bem-sucedida e pergunte ao dono o que ele faz, ou, se tiver vergonha, observe o movimento e veja o que ele está fazendo para ser bem-sucedido. Analise os processos que ele aplica.

Assim, você encontrará muitas coisas para aplicar no seu negócio.

Isso não significa que você fará marketing igual eu. O que eu quero dizer é que você precisa encontrar a identidade da sua empresa e fazer o seu marketing de acordo com essa identidade.

Você precisa encontrar o que você tem de único e saber como vender isso para as pessoas. Seja uma maionese especial, seja um lanche diferente, seja um ambiente único e aconchegante ou tudo isso junto.

É importante que você saiba como encontrar isso.

E fazendo essa lição de casa, estudando outros negócios e aprendendo com eles, você começará a notar os lucros invisíveis do seu próprio negócio.

Muitas pessoas que converso em mentorias e consultorias se surpreendem ao descobrir os gargalos em seus negócios. Muitas vezes, uma simples mudança pode transformar a sua margem de lucro.

Como encontrar os lucros invisíveis do seu negócio?

[Aqui você pode dar uma explicação superficial de como encontrar os lucros invisíveis... Farei uma versão como inspiração]

Primeiro, é essencial ter processos básicos bem estabelecidos: vendas, produção, financeiro, estoque, fornecedores, etc. Sem esses processos, é impossível identificar lucros invisíveis.

Um conselho: se você não tem esses processos, o seu negócio é uma bagunça.

Se você já tem processos bem estabelecidos, comece a analisar tudo. Por exemplo, lembro da vez em que percebi que estava jogando 18 mil reais no lixo. Não percebi imediatamente; demorei para notar.

Eu tinha um processo para controlar a quantidade de carne fornecida e sua contagem. O erro só foi detectado porque:

1. Eu tinha processos estabelecidos.
2. Eu analisei o processo e comparei o que estava entrando com o que estávamos pagando.

Faça o mesmo: analise todos os processos da sua empresa e verifique se estão cumprindo os objetivos estabelecidos.

Processo de vendas: Estou atraindo o número de clientes que estabeleci como meta? Ou é o mesmo número de ontem?

Processo de produção: Estou produzindo a quantidade de sobra estipulada? Ou estou gastando mais ingredientes do que o normal?

Fornecedor: Estou negociando corretamente com o meu fornecedor? Estou comprando a quantidade certa de ingredientes?

Repita isso para todas as áreas do seu negócio. Mas, novamente, é impossível fazer isso sem processos bem definidos.

Você encontrará detalhes no seu negócio que impactarão sua margem de lucro no final do mês.

Agora que você entende os erros que está cometendo e como corrigi-los para melhorar seu negócio, quero te mostrar uma forma de aprender passo a passo como funciona um negócio bem-sucedido, como o Sanduba do Careca.

Vou te ensinar a construir os processos que mencionei acima: marketing, vendas, gestão e planejamento, de fora para dentro. Em vez de você ter que procurar restaurantes na sua cidade, entrando e tentando adivinhar quais processos eles implementam, eu quero mostrar detalhadamente como funciona cada parte dessa engrenagem.

Desde o planejamento até as vendas. Do marketing e promoção ao desenvolvimento de novos produtos.

Se você deseja entender mais a fundo como funciona, vou explicar agora como é o meu método para fast foods.

Primeiro, o meu método está disponível em um curso 100% online, que você pode acessar pelo seu celular, computador ou TV. No tempo que você quiser, na hora que quiser e onde estiver.

Todas as aulas já estão gravadas, permitindo que você aprenda imediatamente tudo o que precisa e coloque em prática. Assim que você adquire o curso, tem acesso imediato a todas as aulas. Enviamos login e senha para o seu e-mail de imediato.

Como está distribuído o método no curso?

{ } Mentalidade empreendedora

A primeira parte do curso é sobre como funciona esta careca aqui, ou melhor, como funciona a minha cabeça. Você vai entender como eu penso e ajo para ter alcançado sucesso.

Nesta parte, você aprenderá tudo o que precisa para ter sucesso, especialmente para enfrentar os dias difíceis, aqueles em que parece que o resultado não chega.

O principal é aprender a criar metas e estabelecer as bases necessárias para continuar batalhando no caminho certo em direção ao seu sonho. Esse início é fundamental, pois, sem ele, nada do que eu vou ensinar depois será tão eficaz ou será feito com a mesma vontade e paixão.

{ } Gestão de negócios

No passo seguinte, você vai colocar a mão na massa. Vai criar um planejamento completo para o seu negócio, definindo metas, métricas e objetivos. Também aprenderá como fazer a gestão financeira, de pessoas e dos processos da sua empresa.

Lembra que falei sobre a importância dos processos? Nesta parte, você vai aprender e implementar esses processos.

Aqui você vai organizar a sua empresa, preparando-a para os próximos passos. Se você pular esta etapa, é possível que as etapas seguintes não funcionem, ou funcionem por pouco tempo.

E o mais importante: é aqui que você vai aprender profundamente como encontrar os seus lucros invisíveis.

{ } Marketing

Agora que você organizou a sua mente e a sua empresa, é hora de partir para encontrar mais clientes.

Nesta etapa, você aprenderá como desenvolver um produto, identificar o seu público-alvo e, o que poucas pessoas ensinam, como precificar corretamente seus produtos. Vou compartilhar técnicas específicas para isso.

Além disso, você aprenderá a encontrar a melhor localização para o seu negócio e a aplicar promoções que realmente funcionam. Não aquelas promoções de final de semana, Natal ou Dia das Mães que, no final, não trazem retorno financeiro significativo.

{ } Vendas

E, por fim, você vai entender a parte chave de qualquer negócio para ter sucesso: vendas.

Quem não sabe vender não fatura e nem lucra. Quem não sabe vender fica refém de um crescimento lento.

Aqui, eu explico o processo de vendas completo que utilizo nos meus negócios, os segredos que só quem trabalha com fast food pode aplicar e, por fim, como fidelizar seus clientes para que eles voltem, comprem mais e recomendem seu fast food.

{} Tempo

Ah, Careca, mas eu não tenho tempo para estudar o seu método.”

Não se preocupe, as aulas são curtas e, em cada uma, você vai conseguir tirar uma ação imediatamente e já implementar no seu fast food.

Nós sabemos que o mundo real não é como a escola, onde você precisa sentar por 5 horas em uma cadeira e estudar. Aqui, você precisa aprender rápido e de forma prática, para já conseguir implementar assim que terminar a aula.

Foi assim que tive sucesso; eu não terminei o ensino médio. Aprendia um pouco, aplicava, via o resultado e mudava se necessário. Assim, eu via resultados mais rápidos.

E o meu curso é exatamente assim: ensino o suficiente do que você precisa e já quero que você aplique. Quanto mais você aplicar, mais depoimentos de sucesso eu vou ter. Então, o curso foi desenvolvido para que você aprenda e aplique rapidamente.

{}Funciona para todo tipo de fast food?

Com certeza. Todos os fast foods precisam lidar com fornecedores, colaboradores, fazer um marketing bem feito, ter processos bem definidos, marketing bem feito e todas as nuances necessárias.

Eu mesmo não trabalho apenas com hambúrgueres, mas pizzas e pastéis e uso a mesma lógica para todos eles.

{ Tenho muitos concorrentes, vai funcionar para mim?

Um dos problemas de ter muitos concorrentes no seu nicho é que pode parecer difícil se destacar. Afinal, quando o mercado está saturado, a competição por clientes é intensa.

Mas pensa comigo: em um shopping center existem diversos concorrentes um do lado do outro e ninguém está preocupado, afinal de contas eles sabem que é por estarem lá que várias pessoas vão para a praça de alimentação.

Hoje ele pode pedir do seu concorrente, mas se você fizer o marketing, como eu ensino, amanhã ele vai pedir de você e você conseguirá fidelizá-lo. Ou seja, quando você se preocupa em fazer somente o seu, por um método estruturado, todo mundo ganha, principalmente você.

{ Funciona para quem acabou de montar um fast food?

A verdade é que, se você acabou de montar um fast food, pode não ver imediatamente uma fila de clientes na porta. Mas você terá uma grande vantagem.

Como você está no início, terá mais tempo para interagir pessoalmente com cada cliente. Isso permite que você ofereça um atendimento mais próximo e personalizado, criando uma conexão genuína com sua clientela.

E o melhor, você já pode evitar erros que você provavelmente cometeria caso estivesse tentando por conta própria. Então, se você seguir corretamente o método do Careca, não ficará 10 anos como eu para ter os seus primeiros resultados.

E depois de tudo que expliquei, passando pelo método e esclarecendo as principais dúvidas, se você deseja encontrar os lucros invisíveis, aumentar seu faturamento, melhorar a margem e começar a ver a cor do dinheiro que você trabalhou tanto no seu fast food, então clique no botão que vou deixar abaixo deste minicurso.

Assim que você entrar no método, receberá acesso imediato ao curso. Comece pela aula inaugural, onde eu explico com mais profundidade e detalhes a minha história de sucesso. Algumas partes que não consegui abordar neste minicurso e estarão na aula inaugural.

É importante dizer que você tem uma garantia de 15 dias após entrar no curso.

“O que isso significa, Careca?”

Se você entrar no meu curso e não gostar da minha careca, do meu método ou da forma como ensino, você pode pedir 100% do seu investimento de volta dentro de 15 dias e eu te devolvo sem questionar.

Para você ter uma ideia do valor que estou entregando nesse curso:

Se você fizer uma pesquisa rápida, vai ver que uma consultoria para o seu Fast Food, oferecida por consultores que não têm resultados comparáveis aos meus, cobra cerca de R\$ 250,00 por hora.

Então, se esse consultor, que muitas vezes só entende a teoria do negócio, passar 3 horas te ajudando, você vai gastar quase R\$ 750,00. E, na média, esse valor pode ser ainda maior.

Com um pouco mais da metade desse valor, você tem acesso a aulas que te ensinam o processo completo de gestão, marketing e vendas. E mais, com alguém que respira e vive fast food todos os dias e tem resultados comprovados de sucesso.

Para você ter uma ideia, eu cobro mais de [XX valor da mentoria] reais para ajudar donos de fast food a entenderem como construo meus negócios. Você vai ter acesso ao processo inteiro, gravado e anotado, podendo pausar, voltar e anotar, por um preço muito mais acessível.

Para entrar no meu treinamento você precisará investir 12x R\$[falar valor parcelado] ou R\$497 á vista.

O pagamento poderá ser feito por cartão de crédito, dois cartões, boleto ou pix.

Assim que o pagamento for aprovado você recebe acesso imediato ao treinamento no seu email cadastrado.

Então, se você realmente sentir que o método do Careca faz sentido para você, com base em tudo que expliquei neste mini-curso de fast food, clique no botão abaixo e veja seu negócio decolar. Auau.